



SAVONIA

Yrityksen perustaminen

Suuhygienistiyrittäjien kokemuksia

Mari Hoffren, Sanna Rautiainen

Opinnäytetyö

Koulutusala Sosiaali-, terveys- ja liikunta-ala	
Koulutusohjelma Suun terveydenhuollon koulutusohjelma	
Työn tekijä(t) Mari Hoffren, Sanna Rautiainen	
Työn nimi Yrityksen perustaminen - Suuhygienistiyrittäjien kokemuksia	
Päiväys 4.3.2013	Sivumäärä/Liitteet 38/1
Ohjaaja(t) Ritva Pirinen	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Savonia ammattikorkeakoulu	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Opinnäytetyömme aiheena oli yrittäjyys, jossa perehdyimme yrityksen perustamisen eri vaiheisiin ja asioihin, joita yrittäjältä ja yritystoiminnalta yleisesti vaaditaan. Lähestyimme aihetta suuhygienistiyrittäjyyden näkökulmasta ja haastattelimme kahta Kainuussa ja Savossa toimivaa suuhygienistiyrittäjää. Työ toteutettiin käyttäen kvalitatiivista tutkimusmenetelmää ja aineisto kerättiin tapauskohtaisesti, haastatteluin.</p> <p>Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää suuhygienistiyrittäjien kokemuksia yrityksen perustamisesta. Tutkimuksesta saadun tiedon avulla saimme selville, miten yrittäjät olivat kokeneet perustamisen eri vaiheet ja mitä ominaisuuksia yrittäjältä vaadittiin kannattavan ja myös tulevaisuudessa menestyvän yrityksen taustalla. Tavoitteena oli tuottaa tietoa, joka hyödyttää tulevia suuhygienistiyrittäjiä.</p> <p>Tulosten perusteella suuhygienistiyrittäjyyttä suositeltiin ja sen uskottiin myös lisääntyvän tulevaisuudessa. Yritystä perustettaessa tulee harkita onko itsestä todella yrittäjäksi. On tehtävä selkeät suunnitelmat ja tavoitteet millaisen yrityksen haluaa. Sosiaalisesti aktiivinen luonne ja mielenkiintoinen persoona ovat eduksi päämäärään pyrkiessä. Asioista pitää itse ottaa selvää. Riskit ja haasteet on tunnistettava ja niihin varauduttava. Tutkimustulosten perusteella ammattitaito ja riittävä kokemus alalta nousivat tärkeimmiksi yrittäjältä vaadittavaksi ominaisuuksiksi. Työ pitää tehdä huolellisesti ja laadukkaasti, jolloin myös asiakkaita riittää, sillä tämä on yrittämisen elinehto.</p> <p>Saimme hyödyllistä tietoa yrittäjyydestä, oman yrityksen perustamisesta ja yrittäjältä vaadittavista ominaisuuksista. Työstämme on hyötyä tulevia suuhygienistiyrittäjiä ajatellen, sillä haastattelemiemme suuhygienistiyrittäjien näkemykset ja kokemukset olivat mielenkiintoisia ja yrittäjyyttä tukevia. Työmme on myös hyvä tietopohja yrittäjäksi aikoville, sillä se sisältää paljon yleistietoa yrittäjyydestä kiinnostuneille.</p>	
Avainsanat suuhygienisti, yrittäjyys, kokemukset, laadullinen tutkimus	

Field of Study Social Services, Health and Sports			
Degree Programme Degree Programme in Oral Health Care			
Author(s) Mari Hoffren, Sanna Rautiainen			
Title of Thesis Founding a business – dental hygienist entrepreneurs experiences			
Date	4.3.2013	Pages/Appendices	38/1
Supervisor(s) Ritva Pirinen			
Client Organisation/Partners Savonia University of applied sciences			
<p>Abstract</p> <p>The subject of our thesis was entrepreneurship. In the thesis we examined different stages of founding a business and things, that are generally required of the entrepreneur function. We approached the subject from the dental hygienists point of view. We interviewed two dental hygienist entrepreneurs in Savo and Kainuu. We used qualitative research methods and the material was collected individually in each case, using interviews.</p> <p>The purpose of our research is to solve, how a dental hygienist business is founded. Based on the information from our research we found out, how entrepreneurs have experienced the different stages of founding a business, and which characteristics are required from entrepreneur to make a business profitable now and in the future. The goal of our research is to produce information, which avails dental hygienist entrepreneurs in the future. Furthermore, we found out if they recommend starting a dental hygienist business.</p> <p>Based on our results, starting a business was recommended and it was believed to be an expanding area of business in the future. When founding a business, a person has to consider whether he/she has what it takes to be an entrepreneur. Clear plans have to be made, along with clear goals of what the business should be like. A socially active character and an outstanding personality are advantages in achieving business goals. Risks and challenges have to be recognised and precautions taken. Our results suggest that professional skills and sufficient experience are the most important qualities required of an entrepreneur. The work needs to be done with precision and quality. This ensures that there are enough clients, which, of course, is vital to the business.</p> <p>We acquired useful information about entrepreneurship, founding one's own business and the qualities required of the entrepreneur. Our work is beneficial for future dental hygienists entrepreneurs, because the views and experiences shared by the entrepreneurs we interviewed are interesting and support being an entrepreneur. Our research also gives useful information for people striving to be an entrepreneur in any business, because it includes valuable, general information about being an entrepreneur.</p>			
<p>Keywords</p> <p>Dental hygienist, entrepreneur, qualitative research, founding a business</p>			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
2	YRITTÄJÄNÄ YHTEISKUNNASSA	6
2.1	Yrittäjyys yhteiskunnassa	6
2.2	Yrittäjän motiivit ja ominaisuudet	7
3	YRITYKSEN PERUSTAMINEN	9
3.1	Yritysideasta liikeideaksi	9
3.2	Yrityksen liiketoimintasuunnitelma	10
3.3	Yritystoiminnan riskit ja kannattavuuden arviointi	11
3.4	Yritystoiminnan markkinointi ja myyntitoiminta	13
3.5	Rahoituksen suunnittelu	15
3.6	Yritysmuodon valinta ja lainsäädännön asettamat velvoitteet	16
3.7	Yrityksen perustamiseen liittyvät luvat ja ilmoitukset	18
3.8	Elinkeinonharjoittajan ja yrityksen vakuuttaminen	19
4	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	22
4.1	Tutkimuksen tarkoitus ja tutkimustehtävä	22
4.2	Tutkimusmenetelmä ja tutkimusaineiston hankinta	22
5	TUTKIMUSTULOKSET	24
5.1	Yrittäjäksi ryhtymisen taustat ja yrittäjän ominaisuudet	24
5.2	Yrityksen perustamistoimet	25
5.3	Yritystoiminnan riskit ja haasteet	28
5.4	Yritystoiminnan muuttuminen- ja kehittyminen	29
5.5	Neuvoja ja vinkkejä yrityksen perustamista suunnitteleville suuhygienisteille	30
6	POHDINTA	32
6.1	Tulosten luotettavuus	32
6.2	Tulosten tarkastelu	33
6.3	Oma oppimiskokemus	34
	LÄHTEET	35
	LIITTEET	39

1 JOHDANTO

Opinnäytetyömme aiheena oli yrittäjyys, jossa perehdyimme yrityksen perustamisen eri vaiheisiin ja asioihin, joita yrittäjältä ja yritystoiminnalta yleisesti vaaditaan. Lähestyimme aihetta suuhygienistiyrittäjyyden näkökulmasta ja haastattelimme kahta Kajaanissa ja Kuopiossa toimivaa suuhygienistiyrittäjää.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää suuhygienistiyrittäjien kokemuksia yrityksen perustamisesta. Selvitimme, miten suuhygienistiyrittäjät ovat kokeneet yrittäjyyden sen aloitusvaiheista toimivan ja tuottoisan yrityksen aikaansaamiseen. Tavoitteena oli tuottaa tietoa, mikä hyödyttää tulevia suuhygienistiyrittäjiä. Halusimme myös selvittää suosittelevatko haastateltavat suuhygienistiyrittäjäksi ryhtymistä.

Suuhygienistillä tarkoitetaan suun terveydenhoidon ammattilaista, joka työskentelee itsenäisesti terveyskeskuksissa, yksityisvastaanotoilla, sairaaloissa tai opetus- tai markkinointitehtävissä. Suuhygienisti toimii moniammatillisissa työryhmissä muun terveydenhuollon ammattihenkilöstön ja terveydenedistämistahojen kanssa. Suuhygienistin työ on ennaltaehkäisevää, suun terveyttä edistävää ja ylläpitävää, hoitavaa tai kuntouttavaa työtä. (Suomen Suuhygienistiliitto 2012.) Suuhygienisti vastaa terveysneuvonnasta ja osallistuu potilaan hoitoon kokonaisvaltaisesti. Hän toteuttaa mm. eri-ikäisten suun terveystarkastuksia, arvioi hoidon tarpeen ja suorittaa hoidon ja seurannan. Työ edellyttää suun hoitotyön osaamista ja hallintaa hammaslääketieteen eri osa-alueilla. (STAL 2011.) Suuhygienistin on toimittava eettisesti noudattaen sosiaali- ja terveydenhuollon palvelujärjestelmää ja ammatinharjoittamista koskevaa lainsäädäntöä (Suomen Suuhygienistiliitto 2012).

Yrittäjyydellä tarkoitetaan liiketaloudellista toimintaa, joka on monella tapaa toimintaympäristöönsä sidoksissa. Tarkoituksena on tuottaa erilaisia hyödykkeitä kasvaville markkinoille, synnyttää uusia työpaikkoja ja turvata yrittäjän ja työntekijöiden toimeentulo. Yritykset vaikuttavat maan markkinatalouteen ja toimivat perustana kansantaloudelliselle toiminnalle. (Laukkanen 2006.)

2 YRITTÄJÄNÄ YHTEISKUNNASSA

2.1 Yrittäjyys yhteiskunnassa

Yrittäjyys määritteenä voidaan jakaa ulkoiseen, sisäiseen ja omaehtoiseen yrittäjyyteen. Sisäisellä yrittäjyydellä tarkoitetaan yrittäjähenkisesti toimimista toisen palveluksessa (Peltonen & Design Management 2012). Tavoitteena on, että työntekijä suhtautuu työhönsä aivan kuin omistaisi yrityksen, yhtä vastuullisesti, aloitteellisesti ja innostuneesti. Sisäinen yrittäjyys lisää työntekijöiden omatoimisuutta ja parantaa henkilöstön palveluhenkisyyttä, mikä puolestaan lisää työn tehokkuutta ja tuottavuutta. Markkinat muuttuvat jatkuvasti ja yrityksen tulee pysyä kilpailukykyisenä, soveltuen muuttuville markkinoille. Omaaloitteiset työntekijät tuntevat muita paremmin yrityksen liikeidean ja aktiivisesti pyrkivät tavoitteiden toteutumiseen. He näkevät vaivaa asioiden eteen ja heillä on tahto kehittää omaa osaamistaan ja itseään. (Tampereen Ammattiopisto 2007.)

Ulkoisella yrittäjyydellä tarkoitetaan toimintaa, jossa toimitaan yrityksen omistajana (Peltonen & Design Management 2012). Yleisesti sillä tarkoitetaan yrityksen perustamista ja pyörittämistä siten, että yritys mahdollistaa itsensä työllistämisen ja antaa vapauden oman uran luomiseen (Leskinen, 2000, 8).

Vanhin yrittäjyyden muoto on omaehtoinen yrittäjyys, joka on yrittelijästä käytäytymistä. Tällä tarkoitetaan yksilön toimintatapaa ja yrittäjyyteen asennoitumista. Yritteliäs ihminen on toimelias, päämäärään pyrkivä ja uusia mahdollisuuksia kokeileva. (Viitala & Jylhä, 2008.)

Tilastokeskuksen yritysrekisterin mukaan vuonna 2010 Suomessa toimi 318 951 yritystä. Samana vuonna yritykset työllistivät 1 444 000 henkilöä ja liike-vaihtoa syntyi 358,9 miljardia euroa. (Suomen Tilastokeskus 2011.) Yritysten määrä Suomessa tällä vuosituhanella on kasvanut keskimäärin 6000:n yrityksen vuosivauhdilla. Eniten on syntynyt alle 10 henkilöä työllistäviä mikroyrityksiä, jotka käsittävät suurimman osan maamme yrityksistä (noin 90 %). (Suomen Yrittäjät & Opetushallitus 2011.)

Suun terveydenhoidon ammattiliiton toiminnanjohtaja Annmarie Kuurton mukaan tällä hetkellä Suomessa on 1798 Suun terveydenhoidon ammattiliiton (STAL):n jäsenrekisterissä olevaa suuhygienistiä. Suuhygienistiyrittäjiä hän arvelee maassamme olevan joitakin kymmeniä (20–30). (Kuurto 2012.)

Yrittäjyyteen tarvitaan yrittäjä ja yritysidea, josta ilmenee mitä tehdään, kenelle tehdään ja onko idealla hyvät kannattavuusedellytykset myös tulevaisuudessa. Yrittäjyys voi tuoda mukanaan haasteita ja riskejä, mutta myös mahdollisuuksia ja menestystä. Yrittäjyyden taustalla on ajatus siitä, että jotain merkityksellistä voitaisiin saada aikaan. (Pyykkö 2011.)

2.2 Yrittäjän motiivit ja ominaisuudet

Yrittäjäksi ryhtymisen motiiveja on useita ja hyvinkin erilaisia. Jotkut perustavat yrityksen, koska eivät halua olla toisen palveluksessa, vaan haluavat toteuttaa omia ideoitaan. Toiset taas toivovat enemmän itsenäisyyttä ja parempaa toimeentuloa, joillekin oman yrityksen perustaminen tulee ajankohtaiseksi työttömäksi joutumisen tai sukuyrityksen jatkamisen seurauksena. Tärkein lähtökohta yrityksen perustamisen taustalla on kuitenkin oma tahto ja halu ryhtyä yrittäjäksi. (Holopainen & Levonen 2006.)

Hyvän liikeidean lisäksi yrityksen perustaminen vaatii paljon työtä, uskoa omaan menestysmahdollisuuksiin ja kärsivällisyyttä tavoitteisiin pyrkiessä. Päätös yrittäjäksi ryhtymisestä ei siis synny yhdessä yössä, vaan pitkäaikaisen pohdinnan ja mietinnän tuloksena. Ennen yrittäjäksi ryhtymistä on syytä miettiä omaa ammattitaitoa ja osaamista, mitkä ovat vahvuudet, mitkä ovat konkreettiset taidot ja millaista osaamista kokemus työelämässä on opettanut. On syytä tarkoin harkita, sopiiko yrittäjämäinen elämäntapa juuri itselle. Persoonallisuus ja omat luonteenpiirteet vaikuttavat suuresti yrityksen menestysmahdollisuuksiin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 18–22.)

Yrittäjältä vaaditaan tiettyjä yrittäjäominaisuuksia kuten luottamusta ja uskoa omaan ideaan ja ammattitaitoon sekä älykkyyttä ja halua onnistua. Yrittäjän on

oltava itsenäinen ja oma-aloitteinen, sillä hän tekee usein päätökset itse. Menestyäkseen yrittäjä joutuu sietämään epävarmuutta ja ottamaan riskejä. (Holopainen & Levonen 2006.) Monet ulkoiset tekijät tuovat haasteita yrittäjänä onnistumiselle. Taustalla vaikuttavat ympäristö, yhteiskunnallinen tilanne, oma taloudellinen tilanne, markkinat sekä perheen ja lähipiirin tuki ja suhtautuminen yrittämiseen. (Meretniemi & Ylönen, 2009.)

Yrittäjäksi aikovan on syytä hyödyntää erilaisia neuvontapalveluita, joissa saa apua ja tietoa yrityksen perustamisesta. Suomessa yritysneuvontaa tarjoavat TE-keskukset, kuntien elinkeinoasiamiehet ja uusyrityskeskukset. Kokeneimmilta yrittäjiltä saa arvokkaita neuvoja ja uudet yrittäjät voivat olla vertaistukena toisilleen. (Meretniemi & Ylönen 2009.) Yrityksen perustamiseen on mahdollista saada työ- ja elinkeinotoimiston myöntämää starttirahaa ja koulutusta (Työ- ja elinkeinotoimisto 2010).

Onnistuakseen yrittäminen vaatii aina tarkoin harkitun ja oikein rajatun liikeidean, mikä on menestymisen edellytys. Se käsittää sen osaamisalueen, jolla yritys menestyy markkinoilla ja jonka avulla yritys tienaa pyörittämiseen tarvittavaa pääomaa. (Holopainen & Levonen 2006.)

3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

3.1 Yritysideasta liikeideaksi

Jokaisen yrityksen toiminnan perustana on toiminta-ajatus ja yritysidea. Toiminta-ajatus kertoo miksi ja mihin tarpeisiin yritys on markkinoilla. Siitä tulisi selvittää kenelle ja mitä yritys tarjoaa. Yritysideasta ilmenee ne asiat, joihin yrityksen synty ja olemassaolo perustuu. (Meretniemi & Ylönen 2009.)

Idea yrityksen perustamisesta pohjautuu kysyntään eli asiakkaiden tarpeiden tyydyttämiseen. Yrittäjän on löydettävä sellainen tuote tai palvelu, jolla on aukkoja tai puutteita nykyisillä markkinoilla. (Kinkki, Hulkko & Mäkinen 1999.)

Yritysidean pohjalta syntyy liikeidea, joka on lyhyt kuvaus tavasta, jolla yritys menestyy ja tuottaa rahaa, jotta yrityksen toiminta olisi kannattavaa. Liikeidean tulisi kertoa mitä tuotteita ja palveluita yritys tuottaa ja ketkä ovat asiakkaat, joille niitä myydään. Liikeidean tulisi myös kuvata miten tuotteita tai palveluja tehdään, toimitetaan ja myydään kuluttajille. Liikeidean ei tarvitse olla ainutlaatuinen ja ylivoimainen, riittää että se on toimiva, yritystoimintaa ohjaava ja tuottoisa. (Meretniemi & Ylönen 2009.)

Yritykset perustetaan yleensä samalle toimialalle, josta perustajalla on aikaisempaa koulutuksen, harrastuksen tai työkokemuksen tuomaa ammattitaitoa ja osaamista. Yritysidea voi syntyä jonkin uuden innovaation keksimisellä tai jo olemassa olevaa tuotetta tai palvelua kehittämällä ja hyödyntämällä asiakastarpeisiin sopivammaksi. (Holopainen & Levonen 2006.)

Aina ei tarvitse itse perustaa yritystä, vaan yrittäjäksi aikova voi ostaa valmiin, jo markkinoilla toimivan yrityksen, jolloin liikeidea ja asiakaskunta ovat valmiina. Vaihtoehtona ostajalle voi olla vain yrityksen osan ostaminen. Yrittäjäksi aikova voi ostaa käyttöoikeuden eli lisenssin johonkin valmistusmenetelmään tai vuokrata vain liikeidean ja ryhtyä franchising-yrittäjäksi. (Kinkki ym. 1999.)

Kun mielessä on selkeytynyt ajatus siitä, millaisen yrityksen haluaa, kannattaa liikeideaa testata ja arvioida kriittisesti monin eri tavoin. Tulisi arvioida onko yritys kannattava, kuinka se pärjää markkinoilla ja millaisia ovat sen kilpailijat nyt ja tulevaisuudessa. Yrityshankkeen vahvuuksia ja heikkouksia, sekä uhkia ja mahdollisuuksia voidaan arvioida ns. SWOT-analyysillä. Lyhenne tulee englanninkielisistä sanoista Strengths (vahvuudet), Weaknesses (heikkoudet), Opportunities (mahdollisuudet) ja Threats (uhat). Yleensä SWOT –analyysi laaditaan yrityksen liikeidean ja toimintaympäristön arvioinnin yhteydessä. Usein SWOT-analyysissä vahvuudet ja heikkoudet esitetään yrityksen sisäisinä tekijöinä kun taas mahdollisuudet ja uhkatekijät nähdään ulkopuolisina, mahdollisesti tulevaisuudessa tapahtuvina asioina. (Meretniemi & Ylönen 2009.)

3.2 Yrityksen liiketoimintasuunnitelma

Yritystä perustaessaan yrittäjän on laadittava kirjallinen liiketoimintasuunnitelma. Kun suunnitelma on tarkoin mietitty ja laadittu, on jatkossa helpompi kehittää ja arvioida yritysidea alusta toteutukseen saakka. Liiketoimintasuunnitelman päätarkoitus on kuvata yritysidea lyhyesti ja selkeästi. (Raatikainen 2010.) Yritys koostuu hallinnosta, rahoituksesta, tuotannosta, markkinoinnista ja tuotekehityksestä. Menestyminen edellyttää, että nämä kaikki osa-alueet huomioidaan liiketoimintaa suunniteltaessa. Liiketoimintasuunnitelma pyrkii kehittämään näitä edellä mainittuja alueita yrityksen lähtökohtien ja tavoitteiden pohjalta. (YritysHelsinki 2012.) Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa on aluksi vielä käytävä itse liikeidea analysoiden lävitse ja otettava huomioon niin hyödyt kuin riskitkin. Yrittäjän on osattava arvioida omat vahvuudet ja heikkoudet ja valmistauduttava jatkuvasti kehittämään liikeideaa. (Jokela 1995.)

Tuotteet, tuoteryhmät ja palvelut määritellään asiakkaille ja asiakasryhmille soveltuviksi. Yrittäjän on opittava tunnistamaan oman yrityksensä asiakkaat, jotta pystytään luomaan tietynlainen imago eli mielikuva, joka kohtaa asiakaskohderyhmän. Liiketoimintasuunnitelmassa osoitetaan, kuinka tuote tavoittaa asiakkaat. (Raatikainen 2010.) Yrittäjän tehtävänä on ratkaista, mitä asiakkaiden ongelmia tuote tai palvelu voi ratkaista ja mikä sen hyötykonkreettisesti on

asiakkaalle. Suunnitelmaa tehdessä on analysoitava omat vahvuudet ja heikoudet kilpailijoihin ja markkinoihin nähden ja kuinka oma yritys saadaan erottumaan kilpailijoista. Tärkeää on arvioida kovimmat kilpailijat ja heidän tuotteet ja palvelut ja kuinka itse aloittavana yrityksenä aikoo erottua kanssakilpailijoistaan. (Jokela 1995.)

3.3 Yritystoiminnan riskit ja kannattavuuden arviointi

Joidenkin tilastojen mukaan jopa puolet aloittaneista yrityksistä lopettaa toimintansa ensimmäisten viiden vuoden aikana (Opetushallitus 2012). Perustaminen vaatii investointeja ja varsinkin alussa tulojen ansaitseminen on hidasta (Pietiläinen, Keso, Hiukka & Lehtimäki 2007, 134.)

Yrityksen toimintaan liittyy paljon riskejä. Suomenkielessä sanalla riski tarkoitetaan vaaraa. Sen synonyymeina voidaan käyttää sanoja vahingonuhka tai epävarmuustekijä. (Lojander & Suonpää 2004, 48.) Yrityksen on otettava riskejä pärjätäkseen markkinoilla. Yritystoiminnan merkittävimpiin riskeihin kuuluu henkilöriski, johon voi sisältyä esimerkiksi yrittäjän tai työntekijän sairastuminen, työtapaturmat tai puutteelliset tiedot ja taidot. Yritys voi tuhoutua tulipalossa, laitteisto rikkoontuu tai yritys joutuu rikoksen kohteeksi, tällöin puhutaan omaisuusriskistä. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 44-45.) Keskeytysriski nousee suurimmaksi taloudelliseksi riskiksi silloin, kun yrityksen tuotteilla ei ole riittävää myyntiä. Yrityksen tulot laskevat ja koko yritystoiminnan jatkuminen on vaakalaudalla. (Lojander & Suonpää 2004.)

Riskienhallintaa on niiden tunnistaminen ja niihin varautuminen. Se on ennakkoivaa ja suunnitelmallista toimintaa vahinkojen välttämiseksi ja minimoimiseksi. Riskiä voidaan vähentää esimerkiksi huoltamalla sähkölaitteet tai tarkastamalla murtohälyttimet. Riskejä voi myös siirtää toisen vastuulle hoitamalla yrityksen vakuutusasiat kuntoon. (Viitala & Jylhä 2008.)

Menestyvällä yrittäjällä on hyvät liikemiestaidot ja matkassaan paljon onnea. Nämä eivät kuitenkaan riitä, vaan menestyksen taustalla on toimiva, muita parempi liikeidea. Menestys vaatii myös taitoa sekä osaamista johtaa kilpailukyysisesti yritystoimintaa jatkuvasti kehittyvillä markkinoilla. (Holopainen & Levonen 2006.)

Liiketoiminnan jatkumisen kannalta tärkeintä on kannattavuus. Jotta toiminta olisi kannattavaa, yrityksen myyntitulot tulisi olla suuremmat kuin hankintojen aiheuttamat menot. (Eklund & Kekkonen 2011, 9.) Tämä tarkoittaa sitä, että tuotteen tai palvelun myynnistä pitäisi jäädä myyntikatetta, joka ylittää tuotteen valmistuksen aiheuttamat kustannukset. Näitä, lähinnä aine- ja työkustannuksia sekä hankinnasta aiheutuneita kustannuksia kutsutaan muuttuviksi kustannuksiksi. Myyntikatteeksi kutsutaan myyntihinnan ja muuttuvien kustannusten erotusta. Yrityksen toiminnan jatkuvuuden kannalta myyntikatteen syntyminen on ehdoton edellytys. (Holopainen & Levonen 2006.)

Jotta syntyisi myyntikatetta, tuote on hinnoiteltava niin korkeaksi, että se kattaa valmistamisen aiheuttamat kustannukset. Huomioon on otettava, että mitä korkeampi hinta tuotteella tai palvelulla on, sitä vähemmän sitä yleensä ostetaan. Tuotteen hinta vaikuttaa menekkiin ja kilpailukykyyn markkinoilla. Menekin tulisi olla niin suuri, että myyntikatetta jäisi vielä niin paljon, että sillä voidaan kattaa myynnin vaihteluista riippumattomat kiinteät kustannukset. Tällaisia ovat vuokrat, kiinteistön huolto, korot, kirjanpito ja verot. (Holopainen & Levonen 2006.)

Taloudellisten laskelmien tulisi olla realistiset, sillä ne ovat liiketoiminnan perusta. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmapohjia löytyy esimerkiksi pankkien Internetsivuilta. Niillä voi laskea esimerkiksi yrityksen myynti- sekä käyttökateen. Käyttökate saadaan kun myyntikatteesta vielä vähennetään kiinteät kulut. (OP-Pohjola-ryhmä 2012.)

Yrittäjä laatii yritystoiminnalleen budjetin eli euromääräisen tulo- ja menoarvion. Se on talousarvio, joka laaditaan yleensä vuodeksi eteenpäin. Sen puitteissa investoidaan ja arvioidaan rahojen riittävyttä. Budjetin paikkaansa pitävyys

tulisi tarkastaa kuukausittain, koska usein yrityksen myyntituotot arvioidaan liian suureksi ja kustannukset todellista pienemmiksi. (Hiltunen ym. 2007.)

3.4 Yritystoiminnan markkinointi ja myyntitoiminta

Markkinointisuunnitelma kuuluu liiketoimintasuunnitelmaan ja sen tehtävänä on tuoda yritys ja sen tuotteet ja palvelut näkyville (Raatikainen 2010). Kohderyhmän valintaan on kiinnitettävä huomiota markkinointisuunnitelmaa laadittaessa. Asiakkaat olisi saatava valitsemaan oman yrityksen tuotteet ja palvelut kilpailevien yritysten palveluiden sijaan. Tärkeää markkinoinnissa on tuotteiden hinnoittelu, johon vaikuttavat monet tekijät, kuten kilpailutilanne, tuottamisen kustannukset, työn ja palveluiden laatu sekä tuotteen arvo asiakkaalle. Markkinoinnin tavoitteena ovat myyntitulot, jotka määräytyvät asiakasmäärästä, markkinaosuudesta ja myydyistä kappalemäärästä. Tavoitteina voidaan pitää myös yrityksen tunnettuuden lisääntymistä ja positiivista mielikuvaa yrityksestä, sen palveluista ja tuotteista. (Meretniemi & Ylönen 2009.)

Markkinoinnin tarkoitus on saada jo olemassa olevat ja tulevat asiakkaat ostamaan yrityksen palveluita ja tuotteita, jolloin yritykselle kertyy myyntituloja. Tavoitteina lisätä asiakasuskollisuutta luomalla positiivinen mielikuva tuotteesta ja yrityksestä sekä kehittää myyntitoimintaa ja yrityksen tunnettuutta. (Meretniemi & Ylönen 2009.) Kohderyhmää pohtiessa yrityksen pyrkimyksenä on suunnata tuotteet asiakkaille, joiden parissa kilpailukyky olisi suhteellisesti parasta yrityksen kannalta (Miettinen 1998).

Tuoteratkaisuja valittaessa palveluiden ja tuotteiden ominaisuudet toimivat ratkaisevana tekijänä ostopäätöstä tehdessä. Tuotteen ja palvelun herättämä mielikuva, estetiikka, asiakkaan persoona ja yrityksen imago ovat tuoteratkaisuja rakentaessa tärkeitä kriteereitä. (Lehtipuu & Monni 2007.)

Hinnoittelua tehdessä on tiedettävä, mitä kuluja tuotteiden ja palveluiden tuottamiseen menee. Kannattavuus ja maksuvalmius täytyy suunnitella etukä-

teen huolellisesti ja yrityksen rahaliikennettä seurattava jatkuvasti. (Almgren, Kulstedt, Melin & Lindfors 1996.)

Asiakkaille välitettävät tuotteet ja palvelut lähtevät jakelun ja jakelukanavan kautta kulutukseen. Markkinoinnissa jakelukäsite poikkeaa yleiskielellä käytetystä jakelukäsitteestä, sillä kyse ei ole pelkästä fyysisestä kuljettamisesta, vaan myös markkinointikanavasta. Jakelun toimivuuden perustana on jatkuva kilpailu, joka varmistaa kuluttajan näkökulmasta parhaan vaihtoehdon saatavuuden. (Miettinen 1998.)

Markkinointiviestinnän tavoitteena on vaikuttaa mahdollisen asiakkaan päätöksentekoon ja suhtautumiseen. Keinoina markkinointiviestinnässä käytetään mainontaa, myynninedistämistä, suhde- ja tiedotustoimintaa ja henkilökohtaista myyntityötä. Yrityksen kokonaistrategia on huomioitava, jotta markkinointiviestintä tukee aikaisemmin tehtyjä tuote-, hinnoittelu- ja jakelutieratkaisuja. (Miettinen 1998.)

Mainonta on maksullista joukkoviestimien käyttöä, jonka tulisi tukea yrityksen tekemiä kilpailustrategioita. Mainonta markkinointiviestinnän välineenä on kallis, mutta tehokas. Mainonnan tavoitteena on erottaa tuote kilpailevista tuotteista ja pyrkiä luomaan tuotteelle mielikuvallisen kilpailuedun. Mainonta soveltuu markkinointiviestinnän välineeksi myös silloin kun asiakasryhmä on suuri tai vaikeasti tavoitettavissa. (Miettinen 1998.)

Myynninedistämisen tavoitteena on lisätä myyntiä lyhyellä tähtäyksellä. Tavoitteeseen pyritään mm. kampanjoinnilla, tuote-esittelyillä, tehdaskäynneillä, kilpailuilla tai myyntikokouksilla. Kohderyhmänä myynninedistämisessä ovat jakelutien välijäsenet, lopulliset jälleenmyyjät tai lopulliset asiakkaat. (Miettinen 1998.)

Suhde- ja tiedotustoiminta poikkeaa myynninedistämisestä. Myynninedistämisessä kohderyhmänä ovat jakelutie ja potentiaaliset asiakkaat, tiedotus- ja suhdetoiminnan kohderyhmänä ovat yleisesti kaikki yrityksen sidosryhmät. Tavoitteellinen vaikutusaika suhde- ja tiedotustoiminnalla on pidempi kuin

myynninedistämisessä, se pyrkii vaikuttamaan pitkällä aikavälillä. Henkilökohtaista myyntityötä ovat erilaiset tiedotustilaisuudet ja kokoukset sekä epäviralliset tapaamiset. (Miettinen 1998.)

3.5 Rahoituksen suunnittelu

Toimiakseen yritys tarvitsee pääomaa, sillä ilman rahaa ei yritystä voida perustaa. Rahaa tarvitaan yrityksen käynnistämiseen, perustamistoimiin ja investointeihin jo ennen kuin tulorahoitusta eli tuotteiden ja palveluiden myyntituloja on syntynyt. (Lojander & Suonpää 2004.)

Pääomalla tarkoitetaan yrittäjän omaa rahallista sijoitusta yrityksen perustamisessa ja toiminnassa. Usein se ei yksistään riitä, vaan yritykset joutuvat turvautumaan vieraaseen pääomaan, luottoon, joka yleensä tarkoittaa pankkilainaa. (Lojander & Suonpää 2004.)

Rahoituksen suunnittelussa on syytä selvittää mistä ja kuinka paljon yrityksellä on mahdollista saada rahaa ja paljonko siitä joutuu maksamaan korkoa. Vieraspääoma jaetaan takaisinmaksuajan mukaan joko lyhyt- tai pitkäaikaiseen lainaan. Lyhytaikainen laina on silloin kun se erääntyy maksettavaksi vuoden sisällä. Muutoin laina on pitkäaikaista, kuten pankkilaina. (Mäkinen & Söderström 2002.)

Ennen kuin pankki myöntää lainan se haluaa varmistaa yrityksen kannattavuuden ja maksuvalmiuden. Tarkasteluun pääsevät myös liikeidean toimivuus ja toimialan yleinen markkinatilanne. Vieraspääoma on aina kuitenkin maksettava takaisin ja lainoja lyhennettävä sovituin väliajoin, joten liika velkaantuminen on yritystoiminnan jatkumisen kannalta riskialtista. (Lojander & Suonpää 2004.)

Pankkilainojen lisäksi lainaa voi hakea vakuutusyhtiöistä tai erityisrahoitusyhtiöiltä, joilla on useita eri tarpeisiin suunnattuja lainoja, kuten investointi- ja käyttöpääomalaina, sekä erityisrahoitusyhtiö Finnveran kehittämislaina, naisyrittäjälaina ja pienlaina. Rahoitusyhtiöt myös tarjoavat vaihtoehtoja pankkilainalle.

Niistä on mahdollista saada käyttöpääomarahoitusta sekä osamaksurahoitusta. (Holopainen & Levonen 2006.)

Nykyisin uuden yrityksen perustajan on mahdollista saada Työ- ja elinkeinotoimiston myöntämää avustusta, jota kutsutaan starttirahaksi. Starttirahan tarkoituksena on edistää työllistymistä ja turvata yrittäjän toimeentulo. Tuki jakautuu perusosaan ja lisäosaan. Vuonna 2012 perustuen määrä oli 31,36 euroa päivässä ja lisäosa vaihtelevasti, korkeintaan 60 % perusosan määrästä. Tukea maksetaan enintään 18 kuukautta. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2012.) Starttirahan myöntämisen edellytyksenä on alalle vaadittava yrittäjäkokemus- tai koulutus. Myöntämistä tukevat toimiva liiketoimintasuunnitelma ja realistinen kannattavuuslaskelma. Starttirahaa pitää hakea ennen yrityksen perustamista. (Meretniemi & Ylönen 2009.)

3.6 Yritysmuodon valinta ja lainsäädännön asettamat velvoitteet

Yritysmuotoa valittaessa täytyy harkita, mikä muoto on sopivin yrityksen onnistumisen ja toiminnan kannalta. Perustamistoimien alkaessa otetaan huomioon perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuut ja riskit, toiminnallisuus ja yrityksen jatkuvuus. Voiton käyttö ja verotus on otettava myös huomioon. Näiden aikaisemmin mainittujen perusteella valitaan joko henkilöyhtiö (yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö) tai pääomayhtiö (osakeyhtiö ja osuuskunta). (Jokela & Anneberg 1995.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli yksityinen toiminimi on yhden henkilön omistama yritys. Kaikki yritystä koskevat asiat yrittäjä päättää itsenäisesti. Yrittäjä voi ottaa lainaa, ostaa tai myydä yrityksensä nimissä, näin ollen myös hän vastaa yhtiön veloista omilla henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Kinkki & Lehtisalo 2002.) Euroopan talousalueella asuva luonnollinen henkilö voi toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana, muutoin talousalueen ulkopuolella asuva tarvitsee erikseen luvan, jonka myöntää Patentti- ja rekisterihallitus (Holopainen & Levonen 2003).

Avoimen yhtiön omistaa vähintään kaksi yhtiömiestä. Yhtiömiehet eli omistajat päättävät yhtiön perustamisesta yhdessä ja he sijoittavat pääomapanoksen rahana tai mahdollisesti tavaroina. Sijoitusten ei tarvitse olla yhtä suuria. Luonnolliset henkilöt sekä juridiset henkilöt, siis myös toinen yhtiö, voivat toimia avoimen yhtiön perustajina. (Kinkki ym. 1999.)

Kommandiittiyhtiö ja avoin yhtiö ovat hyvin samanlaisia yritysmuotoja. Erona avoimeen yhtiöön kommandiittiyhtiössä on aina äänetön yhtiömies. Äänettömällä yhtiömiehellä tarkoitetaan osakasta, joka toimii äänivallattomana rahoittaja-osakkaana. Äänetön yhtiömies ei vastaa mahdollisista tulevista yhtiön veloista. (Sutinen & Antikainen 1996.) Avointa sekä kommandiittiyhtiötä perustettaessa tarvitaan yhtiösopimus, jossa sovitaan yhtiömiesten velvollisuuksista ja vastuisista sekä toiminnan tavoitteista. Yhtiösopimus tehdään aina kirjallisesti ja kaikki yhtiömiehet allekirjoittavat sopimuksen. Sopimukseen merkitään yhtiön toimiala ja toiminimi, yhtiökumppanien henkilötiedot, yhtiön kotipaikka, yhtiömiesten pannon laatu ja suuruus sekä tilikausi. (Suomen Yrittäjät 2012.)

Osakeyhtiön voi perustaa yksin, mutta tilintarkastaja ja toinen hallituksen varajäsen tarvitaan mukaan yhtiön perustamisvaiheeseen (Kallio 1996). Yksityiseen osakeyhtiöön omistajan täytyy sijoittaa vähintään 2500 euroa ja julkisen osakeyhtiön 80 000 euroa osakepääomaa, joka voidaan maksaa kahdessa erässä vuoden sisällä perustamisesta (Osakeyhtiölaki 2006).

Osakeyhtiötä perustettaessa osakkeenomistajat laativat kirjallisen perustamis-sopimuksen. Sopimukseen tulee sopimuksen päivämäärä, kaikki osakkeenomistajat ja heidän merkitsemät osakkeet, merkintähinta eli osakkeesta yhtiölle maksettava määrä ja sen maksuaika sekä yhtiön hallituksen jäsenet ja yhtiön tilintarkastajat. Perustamissopimukseen on lain mukaan liitettävä myös yhtiöjärjestys, josta tulee ilmi yhtiön toiminimi, kotipaikkana oleva Suomen kunta sekä toimiala. Yhtiöjärjestyksen päätarkoitus on säädellä yhtiön toimintaa. (Suomen Yrittäjät 2012.)

Osuuskunnassa perustajia täytyy olla minimissään kolme, perustajat voivat olla luonnollisia henkilöitä tai oikeushenkilöitä. Osuuskunnan perustajana voi toimia myös ulkomaalainen, sillä asuinpaikalla tai kansalaisuudella ei ole perustamisen kannalta väliä. Konkurssissa oleva tai vajaavaltainen ei voi toimia perustajana osuuskunnassa. Osuuskunnassa kertyneet osuusmaksut muodostavat osuuspääoman, jonka on oltava keskenään saman verran. Veloista osuuskunnan jäsenet eivät kuitenkaan ole henkilökohtaisessa vastuussa. (Holopainen 2003.)

3.7 Yrityksen perustamiseen liittyvät luvat ja ilmoitukset

Perustamisvaiheessa yrittäjän täytyy laatia yrityksen perustamiseen tarvittavat sopimukset, ilmoitukset ja lupahakemukset. Yhtiömuodon mukaisissa perustamisasiakirjoissa, jotka aloittava yrittäjä laatii, on kaikki oleellinen tieto yritystoiminnan kannalta. (Raatikainen 2010.)

Lähtökohtaisesti jokainen Suomen kansalainen saa harjoittaa elinkeinotoimintaa ilman viranomaisten myöntämää lupaa, tätä kutsutaan elinkeinovapaudeksi (Jokela & Anneberg 1995). Joissakin tapauksissa elinkeinon harjoittaminen on luvanvaraista, joten ennen yrityksen aloittamista on saatava asianmukainen lupa ja luvan saatua ilmoitettava myönnetty lupa kaupparekisteriin. Viranomaisilta kannattaa tarkistaa onko aiottu elinkeinotoiminta luvan- tai ilmoituksenvaraista ennen kun yritystoiminta alkaa. (Raatikainen 2010.)

Ennen yrityksen aloittamista on tehtävä Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin perusilmoitus, joka suojaa yrityksen toiminimen (Suomen Yrittäjät 2012). Kaupparekisteriin merkitään yrityksen toiminimi, toimiala, yhtiöön sijoitetut panokset ja osakeyhtiöstä osakepääomaa koskevat tiedot. Perusilmoitukseen liitetään yhtiösopimus, jos yritysmuotona on avoin tai kommandiittiyhtiö. Rekisteriin liitetään myös yrityksen osoite, tiedot toiminimen kirjoittajasta sekä henkilöistä, jotka toimivat yrityksen puolesta. (Kinkki ym. 1999.)

Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen koskee kaikkia yrityksiä, jotka harjoittavat palveluiden tai tavaroiden myyntiä Suomessa (Kinkki ym. 1999).

ALV-merkintää on käytettävä muitten verovelvollisten kanssa tehtävissä liike-toimissa kuten tarjouksissa, tilauksissa, laskuissa ja muissa asiakirjoissa (Holopainen 2003).

Yritys saa yritys- ja yhteisötunnuksen rekisteröinnin yhteydessä. Y-tunnusta käytetään aina arvonnäköveroä koskevassa paperisodassa viranomaisten kanssa, kuten lomakkeissa ja kirjeissä. (Holopainen 2003.)

Ennakkoverolipun perusteella peritään yrityksiltä ennakonkantonä veroä. Yritys on ensin merkittävä ennakkoperintärekisteriin ennen kuin ennakonkanto on mahdollista, tämän jälkeen saadaan ennakonperintärekisteriote. (Kinkki ym. 1999).

3.8 Elinkeinonharjoittajan ja yrityksen vakuuttaminen

Eläkevakuutus on otettava niin itse yrittäjälle kuin työntekijällekin. Yrittäjäeläkevakuutus eli YEL-vakuutus on kaikille yrittäjille pakollinen. Henkilökohtainen YEL-vakuutus pitää tehdä puolen vuoden kuluessa YEL-toiminnan alkamisesta. YEL-vakuutuksen perusteella maksetaan varhennettua vanhuuseläkettä, vanhuuseläkettä, osa-aikaeläkettä, työkyvyttömyyseläkettä sekä työttömyyseläkettä. Yrittäjäeläkevakuutuksen mukaan vakuutetaan liikkeen- tai ammatinharjoittaja, avoimen yhtiön yhtiömies, kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies sekä johtoasemassa työskentelevä henkilö, joka omistaa vähintään 30 prosenttia yrityksen osakkeista tai henkilöllä on yli 30 prosenttia osakkeiden tuottamasta äänimäärästä. (Suomen Yrittäjät 2012.)

TYEL-vakuutus on myös pakollinen, mikä kattaa työeläketurvan työntekijälle (Meretniemi & Ylönen 2009). Eläkevakuutusyhtiöiden asiamiehet antavat yksityiskohtaisia neuvoja yrittäjälle eläkevakuutuksia haettaessa. Yrittäjän vastuulla on vakuutusten ottaminen, joten vakuutuksia ottaessa on huolehdittava kaikkien vakuutusten voimaantulo. Voimaantulosta lähetetään erikseen vakuutuskirja. (Kallio 1996.)

Tapaturmavakuutus on pakollinen kaikille työsuhteessa oleville työntekijöille. Työttömyysvakuutusmaksu- ja ryhmähenkivakuutus on maksettava samalla tapaturmavakuutuksen yhteydessä. Tapaturmavakuutusmaksu on noin 0,3- 8 % riippuen työn vaarallisuudesta ja maksetuista palkoista. Vakuutus kattaa syntyvät ammattitaudit sekä työssä tapahtuvat tapaturmat. Työttömyysvakuutusmaksu on noin 0,65- 2,7 % työntekijän palkasta riippuen työnantajalle, työntekijän osuus on 0,2 % omasta palkastaan. (Meretniemi & Ylönen 2009.) Yrittäjille ei ole vastaavaa lakisääteistä turvaa, mutta on olemassa vastaava yrittäjän oma tapaturmavakuutus. Yrittäjän tapaturmavakuutus on voimassa niin työajalla että vapaa-ajalla, sillä yrittäjien vapaa- ja työaikaa on vaikea määrittää. Yrittäjän tapaturmavakuutus kattaa tapaturmasta tai ammattitaudista aiheutuvat hoitokulut, työkyvyttömyysajalta päivärahan, tapaturmaeläkkeen, haattarahan pysyvästä haitasta, toimintakyvyn ja ammatillisen kuntoutuksen, perhe-eläkkeen sekä hautausavun kuolemantapauksissa. (Tapiola 2012.)

Suomessa yrittäjät voivat kuulua työttömyyskassaan. Työttömyyskassa maksaa ansiosidonnaista työttömyyspäivärahaa työttömyyden aikana. TE-toimisto tutkii yrittäjyyden päättymisen tai keskeytymisen yrittäjän jäädessä työttömäksi. Tutkinnan jälkeen TE-toimisto lähettää asiasta lausunnon siihen kassaan, jossa hakija eli yrittäjä on jäsenenä. Kassa alkaa maksaa yrittäjälle siitä päivästä lähtien mikä lausunnossa on mainittu. (Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa 2012.) Työttömyyspäivärahaa yrittäjä saa toimittuaan vähintään 18 kuukautta yrittäjänä ja kuoluessaan työttömyyskassaan (Suomen Yrittäjät 2012).

Yrityksen toiminnan keskeytyessä esimerkiksi tulipalon takia on syytä ottaa keskeytysvakuutus. Keskeytysvakuutus kattaa yrityksen toiminnan keskeytymisen aiheuttamat menetykset. Vastuu aika, valittu omavastuutaso, toimiala ja lii- ketilojen paloturvallisuus vaikuttavat vakuutusmaksuun. Vahinkovakuutus kattaa tulipalon, vesivahingon, murron, varkauden ja konerikon aiheuttamat vahingot. Oikeusturvavakuutus kattaa kohtuulliset lakimiesavun oikeudenkäynti- ja asian- ajokulut. (Meretniemi & Ylönen 2009.) Yrittäjä on työnantajana vahingonkor- vausvelvollinen esimerkiksi henkilö- tai tavaravahingon sattuessa, jonka työntekijä aiheuttaa virheen tai palvelu laiminlyönnin seurauksena. Vastuuvakuutus

korvaa edellä mainitusta syystä seuraavat vahingonkorvaukset niin asiakkaalle tai työntekijälle. (Almgren ym. 1996.)

4 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

4.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tutkimustehtävä

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää suuhygienistiyrittäjien kokemuksia yrityksen perustamisesta.

Tavoitteena oli tuottaa tietoa, joka hyödyttää tulevia suuhygienistiyrittäjiä. Halusimme myös selvittää suosittelivatko haastateltavat suuhygienistiyrittäjäksi ryhtymistä. Tutkimuksen pääpaino oli selvittää haastateltavien suuhygienistiyrittäjien omakohtaisten kokemusten perusteella, miten he ovat yrityksensä perustaneet ja miten he ovat kokeneet perustamisen eri vaiheet.

4.2 Tutkimusmenetelmä ja tutkimusaineiston hankinta

Tutkimus oli laadullinen eli kvalitatiivinen tapaustutkimus. Tiedonkeruumenetelmänä käytettiin haastattelua. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa lähtökohtana on todellisen elämän ja ilmiöiden kuvaaminen ja aineistonkeruu suoritetaan yleensä haastatteluin, keskustellen ja havainnoiden. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa ilmiöitä pyritään kuvaamaan tutkimusaineiston pohjalta ei-numeerisesti, vaan esimerkiksi suullisin selonteoin. Luonteeltaan tutkimus on kokonaisvaltaista tiedon hankintaa, joissa aineisto kerätään luonnollisissa, todellisissa tilanteissa. Tutkija luottaa enemmän omiin havaintoihin ja keskusteluihin kuin erilaisilla mitausvälineillä hankittuun tietoon. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009.)

Tutkimusaineistona oli kahden suuhygienistiyrittäjän kokemukset oman yrityksen perustamisesta. Tutkimukseen osallistuvien valintaan ei ollut mitään erityistä syytä, vaan tiesimme heidän työskentelevän kotipaikkakunnillamme.

Haastattelukysymykset (Liite 1) lähetettiin tutkittaville sähköpostitse, jolloin he pystyivät tutustumaan niihin etukäteen. Samalla sovittiin haastattelun ajankohdasta. Haastattelut tehtiin tapaamalla yrittäjät henkilökohtaisesti. Haastattelut

nauhoitettiin ja litteroinnin jälkeen poistettiin nauhurista. Aineistoa tuli kohtalaisesti analysointia varten. Tutkimusajankohta oli syksy 2012.

5 TUTKIMUSTULOKSET

5.1 Yrittäjäksi ryhtymisen taustat ja yrittäjän ominaisuudet

Haastattelemamme suuhygienistiyrittäjät olivat toimineet yrittäjinä jo useita vuosia. Toinen yrittäjistä oli ollut yrittäjänä 15 vuotta ja toinen 24 vuotta. Työkoke-musta hammashoidon alalta toisen palveluksessa heillä oli jo ennen yritysten perustamista. Aikaisempaa kokemusta yrittäjyydestä ei ole ollut, eikä perheissä ollut aikaisemmin harjoitettu yritystoimintaa.

Yrittäjäksi ryhtymisen syitä haastateltavat kokivat olevan useita. Toinen haastateltavista oli kokenut, että työ terveyskeskuksessa ei sopinut hänelle yhtään, sillä hän halusi toimia vapaasti, mutta vastuullisesti. Työ oli ollut epätasa-arvoista, sillä omaa vapautta ei ollut juuri lainkaan. Toinen kertoi syyksi vaihtelunhalun ja eteenpäin pyrkimisen, pelkkä suuhygienistin työ ei enää riittänyt. Monilla yrittäjäksi haluavilla on varmastikin tunne siitä, ettei oma työ toisen palveluksessa enää itselle riitä. Halutaan pyrkiä eteenpäin ja löytää uusia haasteita.

Yrittäjä kertoo, että lisäksi vuosien kokemus hammashoidossa oli vahvistanut käsitystä omasta osaamisesta, jolloin yrittäjäksi ryhtyminen oli ollut helpompaa. Myös yrittäjille suunnattu starttikurssi oli toiminut kimmokkeena yrittäjäksi ryhtymiselle. Starttikurssit kertovat oleelliset tiedot yrittämiseen liittyvistä asioista ja yrityksen perustamisen vaiheista. Siellä voit myös testata onko juuri sinusta yrittäjäksi.

On selvää, että oman alan asiantuntijuus ja kokemus käytännön työstä on tuonut taitoa ja varmuutta omaan työskentelyyn, jolloin ajatus oman yrityksen perustamisesta on vain entisestään vahvistunut.

Yrittäjältä vaaditaan tiettyjä ominaisuuksia. Yhtenä tärkeimpänä yrittäjän ominaisuutena pidettiin ammattitaitoa. Yrittäjänä ei voi toimia sellaisessa työssä tai alalla, mitä ei osaa. Ei voi myydä sellaista palvelua, joka ei ole laadukasta. Lisäksi yrittäjältä vaaditaan kykyä kantaa vastuuta, sillä kukaan ei auta ja asioista on itse otettava selvää. Tärkeimpiin yrittäjäominaisuuksiin lukeutuvat myös sitkeys, stressinsietokyky ja luovuus. Yrittäjän täytyy olla itsekäs, jotta pärjää yrittäjämaailman kilpailussa. Matkassa täytyy olla hieman ”hulluutta” ja uhkarohkeutta. Pitkäjänteisyyttä ja hyviä yhteistyötaitoja vaaditaan niin työpaikalla kuin asiakkaidenkin parissa. Sosiaalisesti aktiivinen luonne on eduksi. Tärkeä ominaisuus on myös kyky siirtää asiat ja ideat käytännön muotoon, realistisesti.

Mielestämme itsenäisyys on tärkein yrittäjän ominaisuus, sillä yrittäjänä voi joutua ongelmatilanteisiin, jossa apua ei ole heti käden ulottuvilla saatavissa. Tämänkin takia jo riittävä ammattitaito on välttämätön yrittäjälle, on ehkä täytynyt toimia jo ammatissaan tarpeeksi kauan että tietää mitä alalta vaaditaan.

Yritystoiminta on muuttunut vuosien varrella. Toinen yrittäjä ei ole enää perheyrityksessä, vaan oman toiminimen alaisena vuokralla entiseen yhteiseen yritykseen. Toinen yritys on taas kasvanut kokonaisuudessaan, suuhygienistiyrittäjä on erikseen palkannut yritykseensä hammashoitajan ja siivoojan. Uusi talo ja uudet tilat ovat suurimpana konkreettisena muutoksena. Tässä siis yritys on kasvanut ja laajentunut entisestään, joten yritys on alkanut tuottaa voittoa sen verran, että uusiin tiloihin on ollut vara panostaa sekä palkata lisää työvoimaa.

5.2 Yrityksen perustamistoimet

Yritystä perustaessa valitaan sopiva yritysmuoto. Molempien yritysten yritysmuoto alussa oli kommandiittiyhtiö. Toinen yrittäjä kertoi että yritysmuoto valittiin sen yksinkertaisuuden ja verotuksen edullisuuden vuoksi. Siihen tarvittiin pienempi alkupääoma kuin osakeyhtiöön ja tulo voitiin jakaa verotuksessa vastuullisen yhtiömiehen eli tässä tapauksessa hammaslääkäripuolison kanssa.

Riskit kommandiittiyhtiössä ovat henkilökohtaisia ja hallinnollisesti kommandiittiyhtiö on joustava, esim. yhtiökokouksia ei tarvita.

Tietyt luvat ja vakuutukset täytyy saada voimaan, ennen kuin yritys voi aloittaa toimintansa. Tärkeimpänä vakuutuksena yrittäjillä on lain määräämä potilasvakuutus, ilman potilasvakuutusta yritys ei voi toimia. Tärkeinä vakuutuksina esille tuli myös sairas- ja tapaturmavakuutus sekä työttömyysvakuutus. Yrityksellä tulee olla säteilyturvakeskuksen kanssa luvat kunnossa. Jokaiselle röntgenlaitteelle tulee olla lupa esim. orto- röntgenlaite. Yrittäjät eivät enää muistaneet montako lupaa he olivat tarvinneet Aluehallintoviraston kanssa, mutta luvat on oltava kunnossa toimitiloista, joita ne valvovat. Yritystoimintaa varten tulee olla vakuutukset esim. keskeytysvakuutus. Tiloja varten on myös omat vakuutuksensa esim. omaisuusvakuutus. YEL- vakuutus on molemmilla yrittäjällä. Suuhygienistipalveluilla ei ole arvonlisäveroa. Näiden yrittäjien on täytynyt tehdä ennen yrityksen aloittamista Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin perusilmoitus, joka suojaa yrityksen toiminimen.

Yrityksen perustamisvaiheeseen kuluu rahaa. Haastateltava kertoi, että yritystoiminnan alkaminen rahoitettiin ottamalla lainaa pankista. Toinen haastateltava suuhygienistiyrittäjä oli hoitanut rahoituksen naisyrittäjälainalla. Naisyrittäjän on mahdollista saada Finnveralta naisyrittäjälainaa, jota voi mm. käyttää laiteinvestointeihin, aloittamis- ja laajennushankkeisiin ja yrityksen kehittämiseen. Laina on korkeintaan 35 000 euroa.

Haastattelemamme yrittäjät kertoivat jatkuvia kuluja olevan tilitoimistokulut, vakuutukset, mahdolliset vuokratulot ja lainakulut. On selvää, että mitä enemmän vakuutuksia on, sitä kalliimmaksi se yrittäjälle tulee. Tosin, jos tilat ja laitteet ovat vakuutettu esim. tulipalon tai murren varalta, vakuutusyhtiö korvaa vahingosta aiheutuvat kustannukset, jolloin yrittäjä pääsee vähemmällä. Lainakulut ja tilitoimistokulut määräytyvät sen mukaan, miten paljon palveluja halutaan käyttää ja paljonko lainaa otetaan.

Yrityksen näkyvyyden lisäämiseen tarvitaan markkinointia. Yritystä markkinoidaan laadukkailla palveluilla. Markkinointi tapahtuu ”puskaradion” kautta. Asi-

akkaat muuttuvat uskollisiksi ja kertovat kavereille. Mikään lehtimainonta ei tuo pitkäaikaista tulosta. Työ pitää tehdä kunnolla. Kun tietää, että on tehnyt juuri niin hyvää työtä, ettei parempaan pystyisi, voi tulokseen olla tyytyväinen. Olemalla oma itsensä homma toimii, sillä asiakkaat ymmärtävät, jos joku näyttelee, eikä ole aito. Tänä päivänä myös puhelinluettelossa pitää olla nimi ja omat kotisivut pitää löytyä Internetistä. Lahjakortit esim. pikkujouluissa edistävät yrityksen toimintaa ja jollain tapaa sitäkin voi kutsua markkinoinniksi. Lehtimainontaa yrittäjät eivät käytä enää juurikaan.

Omaa toimintaa tulee arvioida jatkuvasti ja paineita on paljon enemmän kuin palkkatyössä. Parasta markkinointia on kun työ tehdään kunnolla. Tyytyväinen asiakas kertoo ystävilleen hyvästä palvelusta. Tämä innostaa ehkä myös näitä ystäviä tulemaan yrityksen asiakkaiksi. Myös mainonta Internetissä on kannattavaa nykypäivänä enemmänkin kuin lehtimainonta, ihmiset tavoittavat mainonnan nopeammin ja helpommin Internetistä kuin lehdestä. Lehtimainonta alkaa olla ehkä jo jopa vanhanaikaista.

Yrityksen perustamisvaiheessa saadaan tietoa erilaisten neuvontapalveluiden kautta. Tärkeimmiksi neuvontapalveluiksi, varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa koettiin olevan tilitoimisto ja yrittäjä- ja starttikurssi. Näistä oli saatu neuvoa ja apua tiedonhankinnassa. Tilitoimiston oma lakimies oli aina osannut vastata mieltä askarruttaviin kysymyksiin. Edellisen yrittäjän ja muiden hammaslääkäriyrittäjien neuvoja oli myös kuunneltu, mutta muutoin aika itsenäisesti oli hankittu tietoa.

Starttikursseilta oli saatu käytännön neuvoja, mm. mitä vakuutuksia on otettava ja mitä perustamisvaiheisiin kuuluu. Starttikurssin jälkeen yrittäjäksi ryhtyminen ei ehkä tuntunut niin haastavalta, kun asiat oli saatu selvemiksi ja jäsennelty miten yrityksen perustamisen eri vaiheissa täytyy toimia, ei ole tarvinnut ottaa selvää alusta alkaen itse.

5.3 Yritystoiminnan riskit ja haasteet

Yritystoiminnassa vastaan tulee erilaisia riskejä ja haasteita. Suurimpina riskeinä ja haasteina haastateltavat pitivät sairastumista tai asiakkaiden vähäistä määrää. Se on ihan ymmärrettävää, sillä yleensä suuhygienistiyritykset pieniä, jotka työllistävät korkeintaan yhden tai kaksi ihmistä yrittäjän itsensä lisäksi. Jos yrittäjä tai työntekijä sairastuu tai sattuu jokin työtapaturma ei yritys tuota rahaa. Rahaa ei myöskään tule, mikäli asiakkaita ei ole tarpeeksi.

Yritykset lopettavat, sillä liiketoiminta ei ole ollut kannattavaa: yritystoiminnan menot ovat olleet suuremmat kuin tulot. Yrittäjä ohjeistaakin, ettei heti alussa kannata tuhlata, vaan aloittaa mahdollisemman pienestä. Toinen taas kehottaa ns. kasvattamaan itseään tulevaan, että ne jalat kantaisivat. Yrittäjiltä saimme käsityksen, että yritystoiminnalla on valoisa tulevaisuus, kun se on hyvin suunniteltu. Yritysten on hyvä olla kaupunkien keskustoissa, sellaisella markkinapaikalla, jossa asiakkaita on riittävästi. Tällöin yrityksen olemassa olo on kannattavampaa. Vielä kun työ on laadukasta ja osaaminen taidokasta, niin yritys on kilpailukykyinen markkinoilla. Mahdollisia riskejä voi etukäteen ennakoida, välttää ja minimoida.

Haasteena yrittäjä piti kykyä hallita omaa taloutta. Esim. jos haluat pitää lomaa, tulee sinun hankkia tulos etukäteen. Laskuja tulee loma-ajaltakin, vaikka tuloja ei olisi yhtään. Investointikuluja tulee, sekä yllättäviä kuluja, sillä laitteet saattavat hajota ja niitä täytyy uusia tai korjata. Tappiota tulee, jos laite on rikki, sillä silloin ei ole tuloja. Tällaisia menoja voi ennakoida ja jopa välttää esimerkiksi huolehtimalla asianmukaisista huolloista.

Haastateltava kertoi epäammattitaitoisen henkilökunnan olevan riski yritykselle. On selvää että työntekijän puutteelliset tiedot ja taidot ovat jo itsessään riski asiakkaalle, mutta suurempi riski yritykselle. Kuka ostaisi palvelua, joka ei ole ammattitaitoista?

Yritystä perustettaessa ensimmäisenä on tärkeintä miettiä, onko itsestä varmasti yrittäjäksi. Tämän jälkeen kannattaa kartoittaa, millaiset toiminnan mahdollisuudet ovat ja tulevaisuuden näkymät, onko ala kannattava ja onko sille kysyntää tarpeeksi. Verkostoituminen muihin yrityksiin ja heidän kanssaan yhteistyö on tärkeää. Aina voi ryhtyä yrittäjäksi, mutta tie menestyväksi yrittäjäksi vaatii itsevarmuutta, hyviä liikemiestaitoja ja alan osaamista.

5.4 Yritystoiminnan muuttuminen- ja kehittyminen

Yritystoiminta ei välttämättä ole aina sellaista, mitä yrittäjä itse on aluksi kuvitellut. Haastattelemamme suuhygienistiyrittäjät kertoivat yrittäjyyden vastanneen odotuksia. Ei ole tarvinnut miettiä miksi yrittäjäksi on alkanut. Saimme käsityksen, että yrittäjillä oli niin vankka tietopohja ja riittävä kokemus alalta, joten yrittäjäksi on ollut helppo ryhtyä. Yrittäjyyttä pidettiin myös luonnekysymyksenä. Molemmat haastateltavat vaikuttivat hyvin yrityshenkisiltä ja energisiltä. Heistä huokui tahto ja halu olla yrittäjiä. Haastateltavat suosittelivat yrittäjyyttä ja ihmisiltä toivottiinkin laajempaa näkemystä yrittäjyydestä. Ei aina tarvita omia tiloja, vaan on olemassa hyvin erilaisia vuokrasopimuksia. Mielestämme ei ole olemassa yhtä näkökulmaa yrittäjyydestä, vaan useista mahdollisuuksista voidaan valita itselle sopivin vaihtoehto, esimerkiksi työskentely omalla toiminimellä vuokraten toisen yrityksen tiloja.

Yrittäjät tekevät usein yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa. Alkuvuosina haastattelemamme yrittäjät olivat olleet paljonkin yhteistyössä muiden suuhygienistiyrittäjien kanssa. Työ oli kaikilla yksinäistä ja ammattiprofiili kovin ”ohut”, joten kehittäminen vaati yhteistoimintaa ja toisten tukea. Yrittäjät olivat kannustaneet toisiaan lisäopiskeluihin ja tutustuneet vuorotellen toistensa työpaikkoihin. Toinen yrittäjästä kertoo toimineensa Suomen Suuhygienistiliiton paikallisena yhdyshenkilönä ja perustamisvaiheessa keränneensä yrittäjät yhteen muutaman kerran vuodessa. Yritystä perustettaessa yhteistyötä tarvittiin enemmän, koska saatiin uusia neuvoja ja vinkkejä jo yrittäjänä toimivilta. Nykyään oman yrityksen

pyörittäminen on jo tuttua, ehkä sen vuoksi yhteistyö on jäänyt. Yrittäjä kuuluu Suomen Suuhygienistiliittoon ja osallistuu tapaamisiin silloin kun paikallisesti tapahtuu. Yrittäjyys on kumminkin melko itsenäistä työtä, joten ongelmatilanteistakin selviää olemalla aktiivinen ja etsimällä itse tietoa.

Tulevaisuudennäkymistä kysyttäessä, haastateltavat uskovat suuhygienistiyrittäjyyden kasvavan tulevaisuudessa. Hammaslääkäreitä jää eläkkeelle ja tiloja jää tyhjiksi. Tämäkin toimii kimmokkeena uusille suuhygienistiyrittäjille, sillä valmiisiin tiloihin on helpompi luoda oma yritys. Toinen yrittäjä toivoi, että yhteiskunta vapautuisi erilaisista laista ja säätelyistä, jotka suojelevat tiettyjä ammattikuntia. Yrittäjä koki, että hammaslääkäreitä suojellaan, he ovat valtiovallan erityisessä suojelussa hammashoidon kannalta.

Vuoden 2012 tammikuussa voimaan tuli suorakorvausjärjestelmä, joka tarkoittaa sitä, että suuhygienistin myös yksityisellä sektorilla tekemistä hampaiden hoidoista koituvista kustannuksista saa Kela-korvausta. Tämä suorakorvausjärjestelmä saa yrittäjältä kiitosta, se toimii ja on tätä päivää. Esteet yrittäjyydelle ja rehelliselle kilpailulle pitäisi poistaa, niin silloin olisi mahdollisuuksia enemmän, eikä kilpailu olisi niin rajoitettua.

Tulevaisuudessa tapahtuvista muutoksista lähetekäytännön toivottiin muuttuvan. Se on vanhanaikainen ja suojelee vapaalta kilpailulta. Mikäli suuhygienistin tekemistä hoidoista saisi Kela-korvauksen aina, eikä vain hammaslääkärin lähetteellä, helpottaisi se suuhygienistin työtä ja sujuvuutta asiakkaan pääsyyn vastaanotolle. Asiakkaasta tällainen käytäntö voi tuntua turhauttavalta ja kalliilta, siksi hän saattaa jättää tulematta hoitoon.

5.5 Neuvoja ja vinkkejä yrityksen perustamista suunnitteleville suuhygienisteille

Haastatellut yrittäjät antavat suuhygienistiyrityksen perustamisesta kiinnostuneille seuraavia vinkkejä ja neuvoja: Oma ammatti pitää osata hyvin ja kunnolla.

Se pitää osata tehdä rauhallisesti ja laadukkaasti. Itseä täytyy kasvattaa päämäärätietoisesti yrittäjyyteen. Täytyy selvittää, mikä yritysmuoto on itselle paras, ottaa selvää markkinoinnista ja olla tiiviisti yhteydessä alalla jo toimivien yrittäjien kanssa. Alalla jo toimivat yrittäjät antavat oman kokemuksen myötä arvokkaita käytännön vinkkejä ja neuvoja, joita ei välttämättä käydä läpi yrityskurssilla.

Yritystoiminnalle on löydettävä paras liikepaikka. Yrittäjäksi ei ole syytä lähteä paikkakunnalle, jossa on jo monta suuhygienistiyrittäjää. Asiakkaita tulisi olla tarpeeksi, joten liikepaikka pitää valita tarkasti. Parhaimmiksi liikepaikoiksi ovatkin osoittautuneet kaupunkien keskustat, missä on eniten ihmisiä ja asiakkaiden on niihin helppo tulla. Tietynlainen sitkeys ja uskallus kuuluvat yrittäjäksi ryhtymiseen. Täytyy olla näkemys, millaista hoitoa haluaa antaa ja hoitaa asiat järjestyksessä kuntoon. Kaikkein tärkeintä on kuitenkin olla mielenkiintoinen persoonallisuus, että asiakkaasta on mukava tulla vastaanotolle. Kannattaa miettiä, mikä tekee juuri sinusta erinomaisen.

Suuhygienistiyrittäjän täytyy olla hyvin asiakaspalveluhenkinen ja miellyttävä, sillä asiakas ei mielellään tule uudelleen vastaanotolle, jos on saanut epämiellyttävää ja huonoa palvelua. Tämä on siis eri asia kuin esimerkiksi terveyskeskuksissa, joissa asiakkaalla ei välttämättä ole niin korkeat odotukset hyvästä asiakaspalvelusta kuin yksityisellä. Terveyskeskuksilta ehkä odotetaan enemmän vain pelkkää hyvää hoidonlaatua kun taas yksityisellä asiakas odottaa sekä hyvää hoitoa että hyvää asiakaspalvelua.

6 POHDINTA

6.1 Tulosten luotettavuus

Haastattelu oli mielestämme luotettava sillä haastattelemamme kaksi suuhygienistiyrittäjää olivat toimineet yrittäjänä jo vuosien ajan. Tämän vuoksi heillä oli riittävä tietämys ja kokemus alalta, mikä lisäsi tulosten luotettavuutta. Haastattelut teimme paikan päällä yrityksessä, menemällä haastateltavien luo. Haastattelukysymyksiä oli mielestämme riittävästi ja annoimme haastateltaville niin kauan aikaa vastata kuin halusivat. Emme johdatelleet haastateltavia, mutta kannustimme vastaamaan mahdollisimman yksityiskohtaisesti. Aineiston analysoinnissa ja raportoinnissa huomioimme eettisyyden. Tulokset litteroitiin ja raportoitiin huolellisesti, haastateltavien kertomuksia ei muunneltu.

Olisimme voineet miettiä tarkentavampia haastattelukysymyksiä ja tehdä yleisesti haastattelusta laajemman kokonaisuuden, tällöin tulokset olisivat olleet perusteellisempia. Haastattelutilanteessa keskustelu eteni vauhdikkaasti aiheesta toiseen, joten haastattelu jäi osittain pintapuoliseksi.

Lähteissä olisimme voineet käyttää enemmän englanninkielisiä lähteitä ja tutkimuksia. Päädyimme käyttämään paljon yrittäjyydestä yleisesti kertovaa lähdekirjallisuutta, joka oli suunnattu yrittäjäksi haluaville. Yleisesti yrittäjyydestä tietoa löytyi paljon ja sitä oli helposti saatavissa, mutta osa lähteistä oli melko vanhoja. Moni käyttämistämme lähteistä oli suurelta osin samojen kirjoittajien tai tuottajatahojen tekemiä.

6.2 Tulosten tarkastelu

Tärkeimmät syyt yrittäjäksi ryhtymiselle olivat vaihtelunhalu ja eteenpäin pyrkiminen. Työ terveystieteissä ei tuonut sellaista vapautta mitä yrittäjä halusi. Lisäksi vuosien kokemus alalta sekä käsitykset omista taidoista vain vahvistivat käsitystä osaamisesta myös yksityisyrittäjänä. Ammattitaito, sitkeys, luovuus ja stressinsietokyky nousivat tärkeimmiksi yrittäjältä vaadittaviksi ominaisuuksiksi.

Opinnäytetyömme aihe on ajankohtainen, sillä yrittäjyys varsinkin sosiaali- ja terveysalalla lisääntyy koko ajan. Yllättävää oli, kuinka vähän suuhygienistiyrittäjiä Suomessa on, vaikka yrittäjäksi ryhtyminen ei nykypäivänä ole kovin hankalaa. Useilla paikkakunnilla kunnalliseen hammashoitoon pääsyä joutuu odottamaan yli vuoden, joten yksityisen sektorin palveluille riittää kysyntää ja tarvetta.

Haastateltavien yrittäjien kokemukset yrittämisestä olivat vain positiivisia ja jopa ylittäneet omat odotukset, joten tämäkin kannustaa suuhygienistejä lähtemään tulevaisuudessa yrittäjyyden tielle. Terveysala on taloudellisesti luotettavampi ala yrittäjän näkökulmasta kuin esimerkiksi palveluala, joka on vahvasti riippuvainen kansantalouden tilasta. Haastateltavat kertoivat, etteivät kovin tiiviisti ole muiden yrittäjien kanssa yhteistyössä, joka myös oli hieman yllättävää. Kyseessä on kuitenkin melko uusi ala, joten voisi kuvitella, että muista yrittäjistä voisi ottaa tukea vielä enemmän ja kannustaa muitakin suuhygienistejä lähtemään yrittäjiksi.

Kiitosta saanut suorakorvausjärjestelmä on helpottanut suuhygienistiyrittäjänä toimimista, sillä asiakkaan saamista hoidoista on alettu maksaa Kela-korvausta. Tämän vuoksi uskomme asiakkaiden määrän yksityisellä sektorilla olevan kasvussa myös tulevaisuudessa. Nykyisin toimivan lähetekäytännön toivottiin muuttuvan. Toivon mukaan lähitulevaisuudessa suuhygienistin tekemistä hoidoista saisi Kela-korvauksen myös ilman hammaslääkärin lähetettä. Se tukisi yrittäjyyttä ja helpottaisi asiakkaan hoitoon pääsyä.

Kaiken kaikkiaan yrittäjien kokemukset olivat samankaltaisia, molemmat olivat tyytyväisiä alaansa ja yrittäjyyteen. Kovin yllättäviä tuloksia emme saaneet, vaan paljon yleistä tietoa ja juuri näiden yrittäjien mielenkiintoisia kokemuksia yrittäjyydestä.

6.3 Oma oppimiskokemus

Opinnäytetyömme antoi meille tärkeää informaatiota yrityksen perustamisesta, sekä paljon arvokasta tietoa yrittäjän näkökulmasta. Meidän koulutusohjelmaamme kuului yrittäjyyskurssi, jossa perehdyttiin yritystoimintaan. Kuitenkin koimme saavamme laajemman ja tarkemman kuvan yrityksen perustamisesta opinnäytetyötä tehdessämme. Toivottavasti kaikilla aloilla tällainen kurssi sisältyisi koulutusohjelmaan, sillä yrittäminen yhteiskunnassa lisääntyy ja tieto perustamiseen liittyvistä toimista on hyödyllistä.

Opinnäytetyöprosessi on ollut haastava ja aikaa vievä. Meillä kummallakaan ei ollut aikaisempaa kokemusta korkeakoulutasoisen opinnäytetyön tekemisestä. Työvaiheiden suuri määrä yllätti ja kunnon aikataulutus olisi auttanut jäsenellemään työn etenemistä.

Lähteitä oli hankala löytää, koska suuhygienistiyrittäjiä on niin vähän, ettei tarvittavaa lähdekirjallisuutta ole paljon tarjolla. Yritimme tehdä opinnäytetyömme teoriaosuudesta mahdollisimman selkeän sekä yksinkertaisen, josta yrityksen perustamisen eri vaiheet tulevat helposti esille.

Jatkotutkimuksia on helppo tulevaisuudessa lähteä muiden työstämään meidän työmme pohjalta, sillä työmme on mielestämme hyvä pohja lähteä jalostamaan aihetta pidemmälle. Suuhygienistiyrittäjyydestä ei ole kovinkaan paljon sivuavia opinnäytetöitä tehty, jo senkin takia, että yrittäjyys tällä alalla on vielä melko uusi asia. Haastatteluun suosittelemme tehtävän enemmän syventäviä kysymyksiä, jotta saadaan vieläkin tarkempaa tietoa.

LÄHTEET

Almgren, S., Kulstedt, M., Melin, L. & Lindfors, H. 1996. *Minä yrittäjänä 3*. Vantaa: Pagina.

Almgren, S., Kulstedt, M., Melin, L. & Lindfors, H. 1996. *Minä yrittäjänä 2*, yritysmuodot, kirjanpito ja verotus. Vantaa: Pagina.

Eklund, I. & Kekkonen, H. 2011. *Toiminnan kannattavuus*. Helsinki: WSOY.

Hiltunen, M., Karjalainen, T., Mannio, L., Pättiniemi, P., Pötry, P., Savolainen, A., Tainio, J., Tirkkonen, T. & Välke, R. 2007. *Hyvinvointiyrittäjän liiketoimintapöytäkirja. Ammatinharjoittajasta yrittäjäksi*. 13. painos. Tallinna: As Pakett.

Hirsjärvi, S. & Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. *Tutki ja kirjoita*. Helsinki: Tammi.

Holopainen, T. & Levonen, A.-L. 2003. *Yrityksen perustajan opas*. Helsinki: Edita.

Holopainen, T. & Levonen, A.-L. 2006. *Yrityksen perustajan opas- Silta yrittäjyyteen*. 13. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Jokela, P. & Anneberg, M. 1995. *Yrittäjyys; ammatti ja tulevaisuus*. Porvoo: WSOY.

Juvonen, M., Korhonen, H., Ojala, V.M, Salonen, T. & Vuori, H. 2005. *Yrityksen riskienhallinta*. Helsinki: Yliopistopaino.

Kallio, J. 1996. *Yrittäjän oppikirja*. Helsinki: Tietosanoma.

Kinkki, S., Hulkko, P. & Mäkinen, I. 1999. *Optio, Yritystoiminta*. Porvoo: WSOY.

Kinkki, S. & Lehtisalo, L. 2002. *Yrtti- Yritystietous*. Vantaa: WSOY.

Kuurto, A. 2012. [sähköposti 7.5.2012.]

Laukkanen, M. 2006. *Yritykset tervetuloa!* Tampere: Talentum.

Lehtipuu, P. & Monni, S. 2007. *Synergia- Vastuullisen yritystoiminnan menestysmalli*. Helsinki: Talentum.

Leskinen, P.-L. 2000. *Yrittäjyyttä etsimässä. Kokemuksia ja ajatuksia yrittäjyyskasvatuksesta*. Helsinki: Oy Edita Ab.

Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. *Firma. Käytännön yritystoiminta*. Keuruu: Otava.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. *Yrityksen perustajan käsikirja*. Keuruu: Otava.

Miettinen, A. 1998. *Pk-yrittäjän menestystekijät*. Jyväskylä: Gummerus.

Mäkinen, I. & Söderström, T. 2002. *Talous ja kannattavuus*. Vantaa: WSOY.

Opetushallitus. Etälukio. 2012. *Yrittäjyysväylä*. [viitattu 23.2.2012]. *Yrityksen perustaminen ja ensimmäiset vuodet kriisitilanteena*.

Saatavissa: <http://www2.edu.fi/yritysjyvayla/index.php>.

OP-Pohjola-ryhmä. 2012. *Yrityksen toiminnan tuloslaskuri*. [viitattu 22.2.2012].

Saatavissa: <https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat/yritysjyvayla/yrityksen-toiminnan-tuloslaskuri?id=73610&srcpl=8>.

Osakeyhtiölaki 625/2006, 2§. *Lainsäädäntö*. [viitattu 26.11.2012].

Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624>.

Peltonen, M. & Design Management. ei pvm. [verkkosivu]. *Muotoilun perusteet* [viitattu 16.2.2012]. Saatavissa:

http://www2.amk.fi/mater/kulttuuri/muotoilun_perusteet4/files/yrittajyys.pdf

Pietiläinen, T., Keso, H., Hiukka, K. & Lehtimäki, H. 2007. *Tiedon kauppiat. Asiantuntijat yrittäjinä*. Helsinki: WSOY.

Pyykkö, M. 2011. *Minustako yrittäjä?* Helsinki: WSOY.

Raatikainen, L. 2010. *Ammattiosajasta yrittäjäksi*. Helsinki: Edita.

STAL. 2011. *Suun terveydenhoidon ammattiliitto ry.* [viitattu 3.5.2012]. Saatavissa: <http://www.stal.fi/tietoa-stal-sta/suuhygienistit/>

Suomen Suuhygienistiliitto ry. 2007. *Eettiset ohjeet*. [viitattu 3.5.2012].

Saatavissa: <http://www.suuhygienistiliitto.fi/eettiset-ohjeet>.

Suomen Suuhygienistiliitto ry. 2012. *Suuhygienistikoulutus*. [viitattu 3.5.2012].

Saatavissa: <http://www.suuhygienistiliitto.fi/suuhygienistikoulutus>

Suomen Yrittäjät & Opetushallitus. 2011. *Yrittäjyys Suomessa- perustietoa yrittäjyysopetuksesta*. [viitattu 16.2.2012].

Saatavissa:

http://www.edu.fi/download/131222_Perustietoa_yrittajyydesta_2011.pdf.

Suomen Tilastokeskus. 2011. *Yritysrekisterin vuositilasto*. [viitattu 16.2.2012].

Saatavissa: <http://www.stat.fi/til/syr/index.html>.

Suomen Yrittäjät. 2012. *Minustako yrittäjä*. [viitattu 22.2.2012]. Saatavissa:

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/>.

Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa. 2012. *Työttömyysturva Suomessa*. [viitattu 17.2.2012].

Saatavissa:

http://www.syt.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=106&Itemid=74&lang=fi.

Sutinen, M. & Antikainen, A. 1996. *PK- Yrittäjän käsikirja*. Jyväskylä: Kauppa-
kaari.

Tampereen ammattiopisto. 2007. *Sisäinen yrittäjyys- oma toiminta ja tuottavuus*. [viitattu 16.2.2012].

Saatavissa: <http://koulut.tampere.fi/materiaalit/os/lt/sisainenyrityjyys.html>.

Tapiola. 2012. [viitattu 17.2.2012]. Saatavissa:

<http://www.tapiola.fi/NR/exeres/4ED2913F-E798-489C-A84C-C35C3CB18AD0.html>.

Työ- ja elinkeinotoimisto. 2010. *Koulutusta ja starttirahaa yrittäjäksi aikoville*.

[viitattu 16.2.2012]. Saatavissa:

http://www.mol.fi/toimistot/kuopio/SY_Hanke_esite_2010_Kuopio.pdf.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2008. *Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta*. Helsinki: Edita Prima Oy.

YritysHelsinki. 2012. *Liiketoimintasuunnitelma*. [viitattu 26.11.2012]. Saatavissa:

https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/katso_ohjeet.php.

LIITTEET

Liite 1.

Haastattelukysymykset

Oletteko itse tai joku perheenjäsenenne toiminut aiemmin yrittäjänä?

Kuinka kauan olette toimineet yrittäjänä?

Mitkä ovat yrittäjäksi ryhtymisenne syitä?

Millaiset ovat yrittäjältä vaadittavat ominaisuudet?

Miksi valitsitte juuri tuon yritysmuodon?

Millaisia neuvontapalveluita käytitte perustamisvaiheessa, josta saitte neuvoa ja tietoa?

Miten rahoititte yritystoiminnan alun, saitteko ulkopuolista apua?

Mitkä luvat ja ilmoitukset liittyvät yrityksen perustamiseen?

Mihin tulee erityisesti kiinnittää huomiota yritystä perustettaessa?

Mitkä ovat yrittäjän ja yrityksen tärkeimmät vakuutukset?

Koskeeko suuhygienistiryhtiä sote-alan alv?

Mitkä ovat yritystoiminnan suurimmat haasteet ja riskit?

Onko yrittäminen vastannut odotuksianne?

Miten markkinoitte yritystänne?

Millaista yhteistyötä teillä on muiden suuhygienistiyrittäjien kanssa?

Mitä muutoksia yritystoiminnassa on tapahtunut siitä kun aloititte ja vertaatte sitä nykyiseen?

Millaisena näette suuhygienistiyrittäjien tulevaisuuden?

Mitä muutoksia toivoisitte suun terveydenhuollossa tapahtuvan tulevaisuudessa?

Mitä neuvoja ja vinkkejä antaisitte suuhygienisti yrittäjyydestä haaveileville?